

**COMMISSION DE L'ARTICLE L. 311-5 DU CODE DE LA PROPRIETE
INTELLECTUELLE**

**COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 9 NOVEMBRE 2004 ETABLI EN APPLICATION
DE L'ARTICLE 12 DU REGLEMENT INTERIEUR**

Version validée

1) Membres présents et quorum.

Le président constate que le quorum est atteint (21 membres présents) et ouvre la séance.

2) Adoption du compte rendu de la séance du 14 octobre 2004

Le président fait distribuer en séance la version intégrant les corrections parvenues au secrétariat et demande s'il y a des observations complémentaires. Aucune observation n'étant émise, il met aux voix le compte rendu tel que corrigé qui est adopté à l'unanimité des membres présents.

Le président propose ensuite de suivre le programme de travail fixé par l'ordre du jour.

3) Poursuites des discussions sur le DVD et l'assujettissement des supports à configuration multimédia et hybrides. Détermination de la méthodologie de traitement.

Le président rappelle tout d'abord que lors de la dernière séance il avait proposé de poursuivre du même pas les négociations sur le DVD et, parallèlement, celles sur l'élargissement à de nouveaux supports, lesquels pourrait être traités par catégorie de famille. Il donne ensuite la parole aux membres de la commission en précisant qu'il s'agit désormais d'avancer de façon constructive et rapidement.

M. Sauvanaud souhaite tout d'abord présenter à la commission un document complémentaire relatif aux statistiques GFK sur le taux d'équipement des ménages en enregistreurs de DVD dans les principaux pays européens. Ces chiffres sont à comparer avec le volume de DVD vierges. Il en ressort qu'en :

- 2003, l'Allemagne, la France et l'Angleterre sont à 1 % de taux d'équipement, l'Espagne à 0,5 l'Italie à 0,2, la Belgique à 0,7, les pays le plus équipés étant l'Autriche et les Pays-Bas ;
- 2004, la France est à 3,8, plus équipée que l'Allemagne à 3,3, l'Angleterre est à 3, l'Espagne à 2,2, l'Italie n'est quasiment pas équipée à 0,6 et la Belgique est à 2,8, donc moins équipée que la France.

Le ratio taux d'équipement / volume de supports amovibles montre, en revanche, un net décalage entre la France et les autres pays européens.

Le président fait observer que le taux d'équipement français a pratiquement quadruplé en un an.

M. Sauvanaud précise que ce chiffre est à relativiser, car le marché des enregistreurs de DVD a démarré sur une base de 1%. En l'occurrence, le taux de 3 % est marginal comparé au taux d'équipement en lecteurs de DVD ou magnétoscopes qui avoisine les 85 %. Le taux d'équipement en enregistreurs DVD deviendra significatif quant il passera la barre des 25 % .

Le président demande s'il est possible de faire un ratio DVD vendus sur équipement en moyenne européenne et par pays. M. Sauvanaud précise qu'il donnera ces éléments pour la prochaine séance mais ils ne feront que confirmer la tendance qui montre nettement que les français consomment moins de DVD par machine installée que les Belges par exemple.

Le président demande ensuite quelles sont les fourchettes de prix d'un DVD enregistreur. Sur ce point, M. Sauvanaud précise qu'actuellement les produits sans marque vendus en grande distribution valent à peu près 199 €. Les produits de marque – ex Philips ou Sony - sont à 299 €. Toutefois, la tendance marketing des marques s'oriente vers les matériels à disque dur intégré qui sont entre 599 et 699 €. Le marché est en train de se segmenter de la façon suivante : les produits sans marque vont être vendus en produit d'appel grande distribution. Il s'agit essentiellement de produits en provenance de Chine et les prix vont baisser. Les marques vont elles s'orienter vers des produits à plus haut contenu technologique, avec disque dur et possibilité de faire du time shifting. Cela explique que pour le secteur de l'électronique grand public, l'enjeu se situe sur des disques durs intégrés puisque c'est là qu'ils jouent leur part de marché et leur survie par rapport aux produits plus classiques. Une redevance importante sur les disques durs intégrés accentue les écarts de prix avec un enregistreur de DVD sans disque dur.

M. Desurmont (Sorecop) souhaite faire part des réactions des ayants droit sur la présentation faite par le SNSE concernant la situation du marché du DVD en Europe. Il marque tout d'abord son étonnement car, contrairement aux conclusions tirées par le SNSE, les éléments exposés, notamment les ratios sur le niveau de redevance par Etat et le nombre de DVD acquis par personne, démontrent plutôt une absence totale de corrélation entre la rémunération pour copie privée et le niveau de développement du marché du DVD. Ainsi, par exemple, l'Autriche et la Suisse ont un taux de redevance similaire - aux alentours de 0,35 € - alors que ces pays ont un taux de DVD par personne allant du simple au double. De même, la Grande Bretagne qui n'a pas de rémunération pour copie privée a un ratio DVD par personne très faible - 0,38 - à comparer à celui de l'Autriche - 0,44 - ou de la Suisse - 0,91 - qui ont pourtant une rémunération. Dans le même ordre d'idée, la Belgique a un fort taux de pénétration - 1,83 - plus élevé que l'Espagne - 0,45 - alors que la rémunération fixée dans ces deux pays est quasiment la même - 0,59 € en Belgique et 0,60 € en Espagne. Ces quelques exemples incitent à tout le moins à la prudence, quant à l'analyse de l'incidence de la rémunération sur le développement du marché du DVD. Il souligne également que l'inquiétude des industriels quant au développement du marché doit être relativisée puisque celui-ci passe de 8 millions de supports en 2003 à 27 ou 30 millions en 2004. Il s'agit donc d'un marché en fort développement, et peut-être que ce développement ne correspond pas aux espérances attendues, mais il ne s'agit pas d'un marché sinistré.

M. Rogard (Copie-France) relève que les chiffres exposés par M. Sauvanaud ne reflètent qu'une partie du marché puisqu'ils ne concernent que les enregistreurs de salon. Il serait intéressant de les compléter avec ceux concernant les graveurs de DVD puisque aujourd'hui les ordinateurs servent indéniablement à enregistrer des œuvres et que tous les ordinateurs en sont équipés.

M. Sauvanaud précise que son propos n'était pas de dire qu'il y a une corrélation parfaite entre le montant de la redevance et les ventes de DVD, mais simplement de montrer les déséquilibres du système qui s'expliquent également par des facteurs non économiques. Ainsi la différence entre l'Autriche et la Suisse s'explique par le fait que l'Allemagne, dont la redevance est insignifiante interfère dans la distribution autrichienne. De même, le faible taux d'équipement en Grande Bretagne, s'explique aussi par le fait qu'il y a une forte consommation instantanée de télévision en Angleterre, qui est le royaume de la télévision payante. Si on ne peut pas dire qu'il y a corrélation parfaite, on ne saurait dire non plus que la redevance n'a aucun impact sur les ventes.

Le président relève qu'effectivement les chiffres exposés ne montrent pas de corrélation précise. Cela étant, le marché est émergent et sa courbe de développement peut aisément être freinée. Il souhaiterait avoir des prévisions de marché afin d'identifier les causes et la dimension du problème, lequel est certainement dû à une conjugaison de plusieurs facteurs : ce phénomène est-il particulièrement accentué en France ou général à tous les pays européens ? Le CD data peut également concurrencer le DVD. Un autre facteur réside dans le niveau de développement du "marché gris". Celui-ci est effectivement inquiétant, c'est pourquoi la lutte contre les fraudes est de l'intérêt de tout le monde, y compris de celui des ayants droit.

M. Sauvanaud relève que deux facteurs sont également à prendre en compte. Le premier est le changement des usages en matière de copie privée audiovisuelle. Le DVD ne se substituera pas à la cassette VHS, cela se voit à travers les déclarations faites à Copie France. La baisse des volumes de cassettes VHS n'a pas été compensée par les DVD, du fait de la concurrence entre les produits qui permettent l'enregistrement audiovisuel d'une part et, d'autre part, parce que les usages de copie ont changé. Le second tient au fait que le " package enregistreur DVD vierge " n'a pas réussi à se faire un marché. Cela est peut être du à un sous équipement général mais il y a aussi des raisons purement françaises liées à l'offre télévisuelle et à l'offre économique. En effet, la courbe de croissance en France n'augmente pas aussi vite que dans les autres pays européens alors que pourtant le matériel est dans les mêmes gamme de prix que celui des autres pays européens. Le problème n'est donc pas le matériel, mais plutôt le prix élevé des supports qui décourage le consommateur. Le marché augmente certes en volume, mais actuellement il ne représente pas grand chose et il faut aussi raisonner en valeur.

Le président constate qu'en effet, le marché des cassettes VHS baisse et demande si le développement du DVD est de nature à réaliser l'effet de substitution attendu.

M. Sauvanaud précise qu'en quantité, le DVD ne remplacera pas la cassette VHS. De plus, il ne remplacera pas en valeur, puisqu'une cassette VHS est vendue auprès de la grande distribution aux environs d'1 € alors que le DVD est vendu à 30 centimes d'euro.

Le président demande la part de marché que représente la grande distribution et quel est le pourcentage estimé du marché gris.

M. Sauvanaud lui répond que celle-ci représente 60 % du marché officiel visible en France. Il indique par ailleurs que les grandes centrales type " Carrefour " ne se fournissent pas en produits provenant du marché gris. Ce problème se rencontre parfois chez des enseignes qui ont une capacité à acheter de l'extérieur ou encore auprès des enseignes qui se situent dans des zones frontalières, dans l'Est de la France par exemple. Il s'agit ici du même problème que celui des cigarettes, et il est vrai qu'un acheteur de magasin peut être tenté de vendre une palette de DVD sans redevance pour faire de la marge. Le problème a aussi des effets indirects car les enseignes qui vendent des produits moins chers provenant du marché gris exercent une pression sur les prix des enseignes légalistes qui à leur tour répercutent la pression sur les fabricants.

Le président demande si ce problème a été soumis à l'administration des douanes laquelle dispose de moyens d'action contre cette fraude.

Mme Kerr-Vignale lui précise que le non-paiement de la rémunération n'est pas considéré comme un délit douanier.

M. Sauvanaud confirme ce point et explique que le SNSE a formellement saisi l'administration des douanes sur cette question qui lui a répondu que cela ne relevait pas de sa compétence. Le SNSE a également sensibilisé les douanes sur le problème de la TVA et s'est vu opposer une fin de non recevoir. Le problème réside aussi dans le fait que les CD et les DVD sont dans une nomenclature douanière qui ne permet pas de les isoler. Il souligne enfin que le SNSE poursuivra ses démarches auprès des douanes mais que celles-ci seraient certainement plus efficaces avec l'appui de tous les acteurs et des pouvoirs publics.

Le président considère qu'il est nécessaire de poursuivre cet effort et propose de saisir le ministère des finances sur ce problème, ce qui suppose d'avoir au préalable un dossier solide. Il demande ensuite s'il est possible juridiquement d'inclure la rémunération sur les factures.

Sur ce point, M. Eteve (Secimavi) relève que la demande se situe au niveau de la facture finale des consommateurs.

M. Sauvanaud précise que sur les facturations faites par les industriels, le montant de la redevance apparaît de façon isolée. La visibilité de la redevance sur la facture finale est une question qui relève de la compétence de la grande distribution et de ses représentants.

Le président en prend acte et se tourne ensuite vers les consommateurs pour réactions.

M. Dourgnon (UFC-Que choisir) relève tout d'abord que l'impact du prix du DVD sur le développement des ventes n'est pas niable. En termes économiques, et même si l'impact n'est pas exclusif, il est certain que lorsque la rémunération constitue environ 50% du prix du produit elle pèse forcément sur l'élasticité du produit, surtout lorsqu'il existe des produits de substitution comme le CD. A cet égard, il indique que l'UFC-Que Choisir amènera à la commission des éléments sur la substitution CD-DVD montrant qu'il y a de plus en plus d'images sur le CD et que la répartition sonore-audiovisuel a tendance à évoluer. Il souligne ensuite que la négociation sur le DVD ne s'inscrivait pas, à son avis, comme devant faire l'objet d'une contrepartie. Les consommateurs ont fait des efforts conséquents et l'évolution en masse globale de la rémunération depuis 2001 le prouve. Il fait observer qu'il est difficile d'expliquer aux consommateurs pourquoi la rémunération peut varier de 1 à 5 dans les différents pays européens, alors que dans les textes elle est censée réparer un préjudice fondé sur des pratiques qui ne sont pas différentes d'un pays à l'autre. Comment expliquer que les pratiques de copie privée sont 5 fois moins importantes en Autriche qu'en France ? Il estime qu'il s'agit d'une question de modération et de responsabilité : il serait anormal voire dangereux que la France ait un taux de rémunération complètement décalé par rapport au reste de l'Europe.

M. Rogard relève qu'il y a tout de même une grande différence entre la France et les autres pays européens. L'industrie culturelle est forte en France et il existe un cinéma français. Le système de la rémunération pour copie privée ne repose pas sur des bases scientifiques. Il a été conçu en 85 pour préserver différents équilibres : la liberté de copier et il faut que les consommateurs puissent réellement l'exercer, la juste rémunération des ayants droit et le soutien de la création nationale. Un quart des sommes de la copie privée finance des actions d'intérêt général !

M. Dourgnon relève que, quelques soient les équilibres du système, les taux ne sont pas fixés en fonction de la création nationale mais en fonction des pratiques de copie. Depuis 2001, la rémunération progresse et il ne serait pas anormal, compte tenu de sa courbe de progression globale, que pour une fois les ayants droit fassent un effort substantiel pour permettre au marché de se développer, d'éviter les distorsions de concurrence et de permettre un accès plus facile au consommateur.

Le président relève la pertinence de ces arguments et se tourne vers les ayants droit pour réaction.

M. Desurmont souhaite répondre aux différents problèmes évoqués.

Concernant en premier lieu le niveau de rémunération évoqué par M. Dourgnon, il fait observer qu'il n'est pas illégitime de prendre en compte la conception, dans un pays donné, de la protection de la créativité littéraire et artistique pour fixer la rémunération due aux créateurs, aux artistes et aux producteurs au titre de la copie privée de leurs œuvres et prestations. De ce point de vue, il n'y a rien de choquant à ce que les appréciations ne soient pas les mêmes dans les différents Etats, et il n'y a donc pas de raison pour que la rémunération française s'aligne sur celle des autres pays européens. A cet égard, il rappelle que cela fait des années que la France est en avance sur les autres pays européens et ce dans tous les domaines d'exploitation.

Sur la question du prix, il relève que d'un point de vue économique, il y a bien évidemment des liens entre le prix et le marché. Cela étant, le SNSE reconnaît aussi qu'il y a plusieurs facteurs qui concourent à expliquer le développement ou non d'un marché, et qu'on ne peut isoler clairement l'incidence du niveau de rémunération sur le développement du marché. Dans cette mesure, les représentants des ayants droit se trouvent dans une position difficile pour justifier auprès de leurs mandants une diminution des taux de rémunération. En effet, les représentants des ayants droit se

verront reprocher le fait d'avoir accepté une diminution de la rémunération sans que le lien entre rémunération et développement du marché soit clairement établi, surtout si une forte croissance du marché ne se produit pas. De plus, si comme l'a fait valoir le SNSE, les anglais copient moins en raison de développement d'une offre télévisuelle et de la télévision par abonnement, la situation risque d'être similaire en France avec TPS, Canal Plus, le câble etc..

Concernant en second lieu le développement de la copie de l'image sur le CD data, il rappelle que les ayants droit sont d'accord sur ce constat et ont exposé à la commission les arguments qui justifient une augmentation de la rémunération. Il s'agit donc d'une question qui doit être débattue au sein de la commission afin qu'elle puisse en tirer les conséquences au regard de la rémunération.

Concernant en troisième lieu le problème du marché gris, il précise tout d'abord que le président a raison de souligner qu'il y a une convergence d'intérêts entre les ayants droit et les industriels pour lutter contre la fraude. D'ailleurs les équipes de Sorecop et Copie-France y travaillent sérieusement et peuvent justifier d'un certain nombre de résultats. Cela étant, il faut être conscient de la complexité de ce problème. Il y a en effet deux catégories de situations. La première concerne les fraudes réalisées par des commerçants en France ; il s'agit par exemple des magasins en zone frontalière. Dans cette hypothèse, les ayants droit peuvent agir efficacement et rapidement, mais à condition qu'ils aient l'information pertinente en temps utile. C'est pourquoi il est nécessaire d'intensifier la coopération avec les industriels.

La seconde concerne la situation sur Internet et là, il faut distinguer trois cas : il y a d'abord les entreprises françaises qui installent un site à l'étranger pour éviter de payer la rémunération. En ce cas, il n'y a aucune raison pour que ces entreprises ne paient pas et les ayants droit vont engager les procédures d'investigations nécessaires. Il y a ensuite les entreprises étrangères qui disposent de sites à l'étranger mais qui ont des points de rattachement dans leur activité en France, en termes de dépôts et de stocks. Pour celles-ci, il faut analyser dans quelle mesure elles sont ou non assujetties à la rémunération, et si leur comportement ne s'apparente pas à une évasion frauduleuse du paiement de la rémunération. Il y a enfin les entreprises étrangères dont le site est à l'étranger et qui n'ont aucun point de rattachement en France. Dans ces cas là, il n'y a pas d'appréhension possible de l'entreprise, puisque l'importateur est le particulier. Cette situation pose la question des moyens de sensibilisation des douanes et plus généralement des pouvoirs publics. Ce problème est délicat et les différentes tentatives menées auprès des douanes et de Bercy ont montré qu'il convient de bien réfléchir aux actions qu'il est possible d'entreprendre au niveau administratif et politique. Il faut les poursuivre, mais il serait également pertinent d'agir au niveau du premier ministre, car il s'agit aussi d'une problématique interministérielle : le ministère de l'économie et des finances est concerné au travers des douanes et de la TVA, le ministère de la culture au regard de la protection des ayants droit, et le ministère de l'industrie car les fraudes créent une distorsion de concurrence.

En conclusion, il propose que la commission réfléchisse de façon concertée et coordonnée aux différents moyens d'action à mener auprès des pouvoirs publics. Cette problématique concerne en effet l'application de ses décisions et une action commune de la commission et de son président gagnerait certainement en efficacité. Un groupe de travail pourrait être créé pour réunir les informations pertinentes et préparer un dossier.

Le président estime également que ce problème est de la compétence de la commission et qu'il est suffisamment important pour mériter un travail sérieux. Il explorera la possibilité de poser formellement la question aux Douanes, mais il serait plus pertinent de le faire sur la base d'un dossier construit. Il est pour sa part tout à fait disposé à défendre le dossier auprès des pouvoirs publics à condition qu'il soit solidement argumenté et documenté, chiffres à l'appui, sur l'ampleur du phénomène et de ses conséquences. Toutefois, il faut se garder d'avoir trop d'illusions. Quel que soit le résultat de ces démarches, les frontières ne sont pas perméables ; un autre moyen de diminuer les fraudes réside aussi dans la diminution de la redevance.

M. Rogard rappelle tout d'abord que, dès les négociations de 1986, les fabricants annonçaient que la redevance allait entraîner la mort du marché de la cassette audio et vidéo, et tel ne fut heureusement pas le cas. Il faut donc relativiser l'impact de la redevance sur le développement du marché. Ce n'est pas mathématique, d'autant plus que le marché du numérique est plus compliqué que celui de l'analogique. On assiste à une diversification des pratiques et des supports de copie. Il est évident, par exemple, que les personnes qui s'équipent d'enregistreurs numériques consommeront moins de DVD enregistrables. Il y a également une diversification des pratiques de copie sur un même support, ainsi qu'en témoigne la forte augmentation de la copie audiovisuelle sur le CD data alors qu'en 2001 le taux a été calculé essentiellement en fonction du sonore. Il faut également en tenir compte, d'autant plus que le coût de production d'une œuvre audiovisuelle est différent de celui du sonore.

M. Dourgnon relève que compte tenu des évolutions de l'environnement numérique, de la hausse des capacités, des substitutions évoquées, la réouverture de la question de la rémunération sur le CD justifie également celle de la méthodologie et donc des taux horaires. A défaut, la commission risque de se déterminer sur la base de raisonnements "à la louche". Il demande, au nom de L'UFC-Que Choisir, que la commission réfléchisse à une révision de sa méthodologie et rappelle que selon les termes de la directive, le taux de rémunération ne se détermine pas en fonction de l'état des créations propres à chacun des pays mais en fonction d'un préjudice. Il s'agit donc de déterminer une rémunération compensatoire à une pratique de copie. Il rappelle, par ailleurs, que le consommateur paie également une redevance pour la diffusion des films sur des chaînes publiques.

M. Chite (SNSE) rappelle tout d'abord que cela fait 18 mois que le SNSE demande une baisse des taux de redevance sur le DVD avec à l'appui des dossiers argumentés et documentés. Quelle que soit la pertinence des arguments tenant à la multitude des raisons expliquant le développement ou non du marché, il est indéniable que le poids de la redevance a un impact certain sur les ventes, même si celui-ci ne se détermine pas mathématiquement. On peut donc prolonger les démonstrations à l'infini et faire des ratios sur la qualité des différents cinémas européens, il y a quand même des constats : 1°, il se vend 60 millions de DVD en Allemagne et 27 millions en France ! 2°, à partir du moment où le poids d'une redevance ou d'une taxe est très élevé par rapport au prix du produit et par rapport à l'environnement européen le consommateur trouvera des moyens de substitution. Il faut également tenir compte d'une autre réalité : l'évolution technologique va plus vite que le travail de la commission. On le constate avec l'augmentation du taux de copie audiovisuelle sur le CD data qui est une réalité qui n'avait pas été envisagée par la commission en 2001. On le constate également avec l'utilisation croissante de l'ordinateur et d'Internet dont les débits ne cessent d'augmenter. Ce qui explique aussi que les personnes ne s'intéressent plus au CD ou au DVD pour enregistrer des œuvres et préfèrent les disques durs, voire les systèmes "Wireless" qui permettent d'écouter sur une chaîne de salon des musiques enregistrées sur le disque dur. La technique évolue rapidement, les usages changent et on passe à une autre logique. Dans cet environnement, il faut avant tout appréhender le traitement de la copie privée à travers toutes les nouvelles technologies et ne pas faire porter la redevance sur les seuls supports amovibles qui seront bientôt dépassés.

Il souligne en conclusion que le SNSE attache beaucoup d'importance à la révision des taux de redevance sur les DVD. Le marché est naissant mais progresse : 27 millions en 2003, 50 à 60 millions en 2005. Les quantités en volume doublent et la baisse des taux n'affectera pas les revenus globaux des ayants droit. Il en va aussi de la crédibilité de la commission, l'analyse perdrait en logique si, compte tenu de l'évolution des technologies et des usages de copie privée, la commission ne s'arrête qu'au DVD à 1,59 € !, soit le plus fort taux européen.

Compte tenu des arguments exposés, il souhaiterait que la commission mette aux voix, lors de la prochaine séance, la baisse des taux sur le DVD.

M. Guez (Sorecop) relève tout d'abord que s'il est exact que l'usage de copie audiovisuelle a augmenté sur le DVD, cela est également vrai pour la copie sonore. Il s'agit donc d'un problème concernant la rémunération de la vidéo et du sonore. Il fait ensuite observer que l'effet de substitution évoqué entre le CD et le DVD n'est pas établi dans la mesure où la capacité d'enregistrement

équivalente, le prix total pour un consommateur d'un DVD est plus bas que celui d'un CD. L'effet de substitution n'existe pas en termes économiques, mais plutôt en termes de facilité d'usage dans la mesure où le consommateur a pris l'habitude de graver des CD.

M. Gutton (AVA) rappelle que le DVD peut être également utilisé pour enregistrer de l'image fixe et demande que la commission la prenne en considération lors de la détermination des taux. Il y a une présence de l'image fixe qui peut être considérée comme marginale, mais certainement pas comme négligeable.

Mme Piriou (Sofia) relève également qu'on ne saurait engager une discussion sur la révision du taux des DVD sans y inclure les nouveaux ayants droit, ou du moins prendre en compte leur demande. Les ayants droit de l'écrit présenteront prochainement un dossier en ce sens. Par ailleurs, ils souhaiteraient que la commission tienne compte des nouveaux usages d'archivage de textes sur les ordinateurs. A cet égard, elle précise que les allemands ont négocié une rémunération sur les ordinateurs parce qu'ils ont constaté qu'il y a effectivement de la copie de texte ou d'image sur les disques durs.

M. Rogard relève tout d'abord que les ayants droit attachent aussi beaucoup d'importance à leur rémunération : il y a une progression indéniable des copies audiovisuelle sur le DVD et sur le CD. Les propositions d'accroissement des taux sont justifiées, et d'ailleurs ni le SNSE ni les consommateurs ne contestent la part d'augmentation de la copie privée audiovisuelle sur le CD. Il y a également une augmentation de la copie sonore. Il pointe ensuite la contradiction du discours du SNSE qui, d'un côté, décrit une situation de marché catastrophique et, de l'autre, une progression exponentielle pour dire que même avec une baisse, les revenus des ayants droit vont progresser. Il souligne que les ayants droit sont disposés à considérer l'ensemble global : la rémunération sur le DVD doit être examinée dans le cadre général des autres supports. Tout le monde est d'accord pour examiner les nouveaux supports, il faut donc les identifier et y travailler ensemble.

M. Chite fait observer qu'il est tout à fait normal d'un point de vue économique qu'un marché récent double, il est en revanche anormal qu'il double seulement : les industriels espéraient plutôt actuellement un triplement. Il relève ensuite que les industriels sont disposés à étudier les nouveaux supports, mais qu'il faut être conscient que cela prendra du temps. Les cartes mémoires sont très diverses, il y a celles vendues à l'unité et celles vendues avec des appareils : photo, caméscope, téléphone. Il faut donc étudier ces nouveaux supports mais pas lier cette négociation à celle du DVD. Les nouveaux supports nécessitent d'identifier leur périmètre et de faire des études d'usages, et cela retardera d'au moins un an la décision sur les DVD qui est en chantier depuis dix huit mois ! Le SNSE est donc d'accord pour étudier les nouveaux supports et est disposé à y travailler, mais souhaite une décision rapide dès la prochaine séance sur le DVD.

Le président tire le bilan des propos tenus : il prend acte des demandes de l'écrit et de l'image, mais souhaite disposer d'un dossier sérieux et précis afin de pouvoir y travailler. Il relève ensuite la justesse de l'argumentaire présentée par M. Chite : Il est exact que compte tenu de l'évolution du volume des supports, les ayants droit ne seraient pas forcément perdants. Il constate que les différents collègues sont d'accord pour étudier et avancer sérieusement sur l'assujettissement des supports à configuration multimédia et hybrides qui sont, de l'avis unanime, la suite logique des travaux de la commission. Cependant, il n'estime pas souhaitable de recourir à un vote sur le DVD sans avoir au préalable déterminé le périmètre et les conditions de l'accord. Les questions sont aujourd'hui de savoir : 1°, s'il y a accord sur l'étude de la baisse des taux de rémunération sur le DVD, et à quelles conditions ; 2°, s'il y a accord sur un élargissement de l'assiette aux supports multimédias et hybrides, quels sont les supports concernés et dans quelles conditions. Il demande que l'on dépasse les discussions de principe et rappelle que les ayants droit et les industriels s'étaient engagés à proposer une stratégie commune, il en attend les conclusions. Enfin, il souligne qu'il est désormais temps d'avancer rapidement, compte tenu des diverses tentatives parlementaires et autres menaçant le système de la commission et son travail. Il demande donc des propositions de cadrage d'un accord, concrètes et précises.

Les membres de la commission demandent une suspension de séance pour réflexion

4) Reprise des débats. Propositions sur le cadrage d'un accord et débat.

Le président ouvre les débats en rappelant qu'il attend des propositions constructives et raisonnables de la part des différents collègues.

M.Desurmont expose que les ayants droit ont profité de la pause pour réfléchir à une proposition. La position des ayants droit est la suivante : Ils considèrent qu'il est nécessaire de mener une réflexion globale sur la problématique de la rémunération et non une réflexion limitée au DVD. Pour les raisons exposées, il n'est pas possible de faire accepter aux ayants droit une baisse de la rémunération sans qu'elle soit associée à des contreparties. Les contreparties envisagées sont triples : D'une part l'extension de la rémunération à un certain nombre de supports multimédia et hybrides, d'autre part une réévaluation de la rémunération sur le CD- data et enfin un renforcement de la coopération pour trouver des moyens d'améliorer l'action contre la fraude. La position des ayants droit est donc celle d'un accord global, l'ensemble de ces points sont liés, et la rémunération sur le DVD n'en constitue qu'une partie.

Il souligne que pour les ayants droit il est difficile d'accepter une baisse de la rémunération sur le DVD dès la prochaine réunion dans la mesure où il n'y a pas d'éléments probants. Dans ces conditions une baisse de rémunération leur paraîtrait décidée arbitrairement et il convient plutôt de mûrir la réflexion dans un cadre d'ensemble et de façon modérée.

En second lieu, si la commission est d'accord sur cette démarche, il conviendrait d'identifier le périmètre des nouveaux supports. Pour les ayants droit il s'agit : des cartes mémoires hybrides; des clefs USB hybrides ; des baladeurs multimédias type Archos . Ces supports ont d'ores et déjà été évoqués en commission et leur étude ne semble pas faire l'objet de discussions de principe. Il convient néanmoins d'y ajouter les disques durs externes –non ceux intégrés dans les ordinateurs- dans la mesure où ces supports servent à copier des enregistrements sonores et visuels, dans des conditions qui relèvent de l'exception pour copie privée.

En conclusion il expose que les ayants droit, sensibles au propos du SNSE, sont d'accord pour ne pas perdre de temps dans la finalisation de l'accord . Les ayants droit sont donc prêts à travailler sérieusement et rapidement au sein de la commission et au besoin par des réunions informelles, ce qui suppose la coopération des redevables en terme de fourniture d'information et de disponibilité.

Le président remercie M.Desurmont et donne la parole au SNSE pour réactions et propositions.

M.Chite relève tout d'abord qu'il comprend la réticence des ayants droits, l'annonce d'une baisse de rémunération est toujours délicate est difficile. Toutefois, il faut également considérer l'évolution des revenus en masse globale : en 2003 les revenus des ayants droit sur la base de 30 millions de pièces à 1,59 € s'élèvent à 47,7 millions d'euros , la prévision en volume pour 2004 est de 60 millions de supports et avec une redevance de 1,59 les revenus seront de 95,4 millions d'euros. Néanmoins, sur cette même base de prévision de progression en volume avec une redevance de 1 € les revenus seront de 60 millions d'euros soit une augmentation de revenus de 26 %, ce qui est quand même considérable. Par ailleurs, la baisse de la redevance à 1 € impactera le prix du marché, en faisant passer le DVD de 3 à 2 €, ce qui est un avantage consommateur indéniable. Il est vrai que les ayants droit perdent des revenus sur les cassettes VHS, mais le problème se situe ici sur les usages, les consommateurs enregistrent la musique ou la vidéo en dehors des supports tels que le CD ou le DVD. L'enjeu est désormais ailleurs et il faut aussi faire comprendre aux ayants droit que compte tenu de l'environnement technologique, il y aurait un gros risque à faire supporter l'ensemble de la rémunération sur deux seuls supports.

Concernant les nouveaux supports, il comprend le souci des ayants droit d'avoir une meilleure visibilité sur leur champ d'utilisation et souligne que le SNSE, pour ce qui concerne les supports

amovibles qui seuls relèvent de sa compétence, est tout à fait disposé à fournir à la commission une étude exhaustive sur les formats mis sur le marché comprenant l'évolution des capacités de mémoires et des indications sur les usages. Toutefois, une étude sérieuse sur les usages prendra plusieurs séances et les adhérents du SNSE attendent une décision sur le DVD depuis 18 mois ! Il ne faudrait pas prétexter de l'étude des nouveaux supports pour retarder l'échéance d'une décision sur les DVD. Il réitère donc sa proposition de mettre au vote lors de la prochaine réunion une baisse des taux sur le DVD, et s'engage consécutivement à présenter un panorama complet des nouveaux supports d'enregistrement sur le marché.

M.Dourgnon expose que d'un point de vue méthodologique les consommateurs sont favorables à un élargissement de l'assiette. En effet, ce système permet de diminuer l'impact sur le prix des supports et donc sur le consommateur. Toutefois, l'élargissement de l'assiette nécessite de modérer le taux appliqué à chaque support, à défaut la commission s'engagerait dans une logique inflationniste qui n'est pas acceptable. Il relève qu'il n'est pas non plus raisonnable de conditionner la décision sur le DVD aux négociations sur les nouveaux supports. Dans ces conditions les consommateurs pourraient également conditionner leur accord à une révision du taux de base ou autre. Il souligne que les consommateurs attendent une baisse des taux du DVD, et fait observer qu'en terme d'évolution la rémunération globale des ayants droit continuera à progresser.

M. Van Der Puyl relève tout d'abord qu'il est faux de dire que la commission se situe dans une logique inflationniste. La dernière décision de la commission a justement permis par un élargissement de l'assiette d'aménager un couloir de reversement aux ayants droit de l'image et du texte. C'est la même démarche que proposent les ayants droit afin de sortir du paradoxe qui est celui de baisser les taux alors que les copies sonores et audiovisuelles se multiplient. Par ailleurs, il fait observer que la démonstration du SNSE sur l'augmentation globale des revenus des ayants droit omet un élément essentiel : la baisse du marché de la VHS qui est de 30 à 40 % chaque année. Ce n'est donc pas 25 % d'augmentation mais une baisse de 10 à 15 % . Les ayants droit ne peuvent s'inscrire dans un schéma de baisse alors que les comportements de copie se renforcent et se multiplient, la seule démarche raisonnable est d'avoir une discussion globale avec des engagements d'avancer rapidement.

M.Duvillier appuie ces propos et relève que la rémunération des ayants droit de l'écrit et de l'image n'a pas générée une hausse de la rémunération du CD data, ce qui est un effort significatif des ayants droit et qui ne peut pas être un précédent. De plus, il fait observer que l'augmentation du volume des DVD signifie aussi qu'il y a plus d'œuvres copiées, et de ce point de vue là il ne s'agit pas pour les auteurs d'une hausse de la rémunération mais indéniablement d'une baisse.

M.Rogard rappelle tout d'abord que la rémunération sur le DVD a été votée par la commission sur la base d'un consensus. Elle n'est donc pas illégitime. Il relève ensuite à l'attention de M.Dourgnon qu'il ne peut avoir d'un côté un discours de défense de la rémunération pour copie privée, auquel il adhère, et de l'autre un discours sur une baisse continue des rémunérations. Cette incohérence fait le jeu de ceux qui veulent détruire le système de la copie privée pour installer des DRM , et ce sera alors la carte American Express qui financera la création. Il relève que les ayants droit ont toujours étudié les demandes du SNSE et en ont tiré les conséquences de bonne foi, c'est ainsi que les caméscopes par exemple ont été exonérés. Il souligne enfin que les ayants droit sont pour une étude globale et ne sont pas d'accord sur une démarche en deux temps qui consisterait à "encaisser" une baisse de la rémunération et discuter ensuite des autres supports.

Le président demande aux membres de la commission de dépassionner les débats et de les recentrer sur des propositions concrètes. Il rappelle que les ayants droit ont fait une proposition de réflexion globale aboutissant à un accord global avec un périmètre de nouveaux produits à étudier et un engagement d'aboutir rapidement. Il demande si les industriels sont d'accord avec ces propositions et dans quelle mesure.

M.Chite répète que le SNSE est d'accord sur le principe d'une étude des nouveaux supports et qu'il est disposé à fournir à la commission les informations dont il dispose concernant les supports

d'enregistrement amovibles qui relèvent de sa compétence à savoir : les cartes mémoires et les clefs USB. En revanche, il ne peut se prononcer sur les autres produits : les baladeurs Archos ont un disque dur intégré et relève plutôt de la compétence des autres organisations représentant les industriels.

M.Ouin (Simavelec) relève que certains baladeurs à disque dur sont déjà assujettis par la décision de juillet 2002. Il souligne avec insistance que le Simavelec est prêt à discuter de tous les disques durs quels qu'ils soient – y compris ceux des ordinateurs- mais seulement dans la mesure où la commission sortirait de sa méthodologie, dont la logique inflationniste est absurde et arrive à des résultats aberrants. M.Desurmont en a lui même fait la démonstration lors de sa présentation du baladeur Sony : l'application de la méthodologie de la commission en fonction des grande capacités et des taux de compression arrive à une redevance aberrante ! Les industriels souhaitent sortir de cette logique. Le Simavelec est disposé à discuter de tous les disques durs sous la condition préalable de remettre en cause la méthodologie à savoir : le taux de base et les coefficients multiplicateurs. Sous cette condition, il est prêt à travailler et à amener toutes les informations sur les disques durs. A défaut de revoir la méthodologie la commission sera dans un système exponentiel qui ne se justifie pas car l'augmentation des capacités ne signifie pas l'augmentation des enregistrements. Le consommateur n'utilise pas toutes les capacités.

Mme Piriou relève que dans la mesure où le Simavelec est disposé à fournir des informations sur les disques durs, il serait utile d'y intégrer les agendas électroniques qui permettent de lire la presse. M. Ouin lui précise qu'il ne dispose pas d'information sur les PDA, mais qu'en tout état de cause pour le Simavelec toute étude sur les disques durs présuppose une révision de la méthodologie et des taux de base.

Le président relève que le problème de la méthodologie au regard du traitement des hautes capacités est en effet, de l'accord unanime, un problème sur lequel la commission doit travailler. Cela étant, il s'agit maintenant de faire des propositions pour parvenir à un accord : 1° sur l'identification d'un périmètre, à cet égard, les propos du Simavelec n'excluent pas les disques durs donc l'Archos ; 2° sur la méthode : là il s'agit de trouver le moyen d'arriver à une baisse des taux du DVD en étant certain que les autres supports suivront .La proposition compréhensible des ayants droit est de lier les deux négociations. Qu'en est-il de la position des les industriels et les consommateurs sur ce point ?

M. Dourgnon répète que l'UFC -Que Choisir n'acceptera pas de lier les deux négociations de manière à aboutir à une décision qui décide à la fois d'une baisse de rémunération et de nouvelles impositions. L'UFC souhaite une démarche consécutive : une décision sur le DVD puis l'étude des nouveaux supports. La décision sur le DVD peut d'ailleurs décider que la commission s'engage à ouvrir les négociations sur les nouveaux supports. Il fait également observer que contrairement au discours des ayants droit la rémunération n'est pas en péril, l'évolution de la rémunération depuis 2000 montre qu'après une phase de rattrapage elle suit une courbe de croissance assez élevé : 134 M € en 2003 ; elle devrait être de 170 M€ en 2004.

M.Chite expose que le SNSE est réservé sur le point de lier les deux négociations et souscrit entièrement à la démarche proposée par M. Dourgnon. Mener simultanément la baisse de la redevance sur les DVD et l'assujettissement des nouveaux supports prendra trop de temps, cela fait 18 mois que les adhérents du SNSE attendent une baisse de la redevance et entre temps il se sera vendu plusieurs millions de supports avec une redevance à 1,59 € ! Il fait observer que les ayants droit ne seront pas perdants, et que pour sa part c'est tous les jours qu'il annonce des délocalisations, des fermetures d'usines et autre mauvaises nouvelles. Il répète que le SNSE est disposé à présenter dès la prochaine séance un panorama complet sur les supports amovibles mais ne peut attendre 6 mois pour qu'une décision soit prise sur les DVD. A cet égard, il souligne que la présentation d'études sur la technologie, et le marché des nouveaux produits ne saurait préjuger leur assujettissement, il est nécessaire de mener une étude sérieuse sur les usages : il y a par exemple des cartes mémoires qui sont uniquement destinées à fonctionner avec des appareils photos ou avec des caméscopes, l'enregistrement est donc sans rapport avec la copie privée. De même les clefs USB hybrides servent principalement à transférer des données professionnelles. De plus, il ne faut pas oublier qu'il n'y a pas

que les supports d'enregistrement amovibles qui servent à enregistrer des œuvres : l'ordinateur est clairement pointé et, ce n'est pas pour échanger uniquement des données que les fournisseurs d'accès vendent du haut débit à 15 Mo.

M.Rogard expose que les ayants droit souhaitent un accord global. Il ne s'agit pas de faire dépendre les décisions de la commission de telle ou telle promesse, mais d'adopter une démarche cohérente. La seule voie logique est celle de l'accord global : les ayants droit sont disposés à réexaminer le DVD mais à condition de mettre dans l'accord l'élargissement de l'assiette et la lutte contre les fraudes. Ces sujets sont de l'intérêt de tous les collèges. La lutte contre le marché gris constitue un intérêt commun évident et tout le monde est d'accord pour l'étude des nouveaux supports. La copie se diversifie en fonction de la diversité des supports, et il y a un certain illogisme à faire supporter au seuls CD ou DVD data la quasi totalité de la rémunération, alors qu'il y a une grande diversité des technologies et des usages. La commission ne peut plus ignorer ce nouvel environnement. L'étude des nouveaux supports est dans l'intérêt du bon fonctionnement de la commission et les ayants droit sont persuadés, qu'avec l'aide des industriels ils arriveront certainement à un aboutissement très rapide.

M. Stener (SFIB) expose que son organisation souscrit à la proposition de M.Desurmont concernant la lutte contre les fraudes et fournira en contribution des informations consolidées au niveau européen sur les dégâts que cause le marché gris. Il souligne que le SFIB ne souscrit pas à l'inclusion des disques durs intégrés aux ordinateurs. Par ailleurs, il relève que le SFIB dispose également d'une partie essentielle des informations concernant les usages et la typologie des disques dur et souhaiterait donc que le Simavelec ne soit pas considéré comme mandaté, quelle que soit les circonstances, pour pouvoir informer la commission sur ce point.

Le président indique qu'il souhaiterait comprendre les raisons de la position de L'UFC – Que Choisir.

M. Dourgnon précise que les consommateurs souscrivent à la proposition de revoir la rémunération en fonction d'un élargissement de l'assiette afin de ne plus faire supporter l'ensemble de la rémunération à deux seuls supports, mais il s'agit d'un traitement à long terme. Compte tenu du taux explosif sur le DVD, la démarche ne peut être que consécutive : à savoir régler la question du DVD puis ensuite ouvrir des négociations globales. Il ne s'agit donc pas de lier la négociation sur le montant de la rémunération des DVD à celle des nouveaux supports. La commission peut en revanche inscrire dans la décision du DVD l'engagement d'ouvrir des négociations sur les autres supports.

Le président relève que les arguments échangés par les différents collèges témoignent d'un consensus sur les sujets de fond à savoir : la baisse des DVD et l'étude de l'assujettissement des nouveaux supports. Le problème n'est donc pas une question de principe mais de délai et de garantie sur les modalités d'aboutissement. Le SNSE souhaite une décision sur les DVD dans les deux mois. La question est désormais de savoir combien de temps faut-il pour parvenir à un accord sur les nouveaux supports ce qui suppose d'abord une clarification de leur périmètre : le SNSE a mis les cartes mémoires et les clefs USB, qu'en est-il de l'Archos ?

M.Ouin précise que l'Archos fait partie de la nouvelle catégorie de produit multimédias mais ce n'est pas le seul et toute une génération de produits à disque dur intégré se développent, tel par exemple les téléphones qui posent les mêmes problématiques. La question appelle donc un traitement général, c'est pourquoi le Simavelec est prêt à discuter de tous les disques durs dans le cadre d'une révision de la méthodologie et en fonction de la détermination d'un préjudice global.

Le président relève que s'agissant des nouveaux produits la négociation sera forcément plus longue et demande aux ayants droit quel type de garantie seraient-ils susceptible d'accepter.

M. Desurmont relève qu'il y a déjà eu un précédent : la décision de janvier 2001 prévoyait dans un de ses considérants que la commission fixerait la rémunération sur les supports intégrés aux baladeurs et aux magnétoscopes numériques dans les trois mois. Cette décision avait été prise sur la base d'une proposition du président du Simavelec et décidée unanimement par la commission. Il a fallu attendre

dix huit mois pour obtenir une décision. Les ayants droit sont donc très réticents et considèrent que la seule vraie garantie est celle d'un accord global pris rapidement.

Le président demande si un délai de trois mois leur paraîtrait raisonnable ?

M.Rogard relève que ce délai est possible. Il fait observer qu'un accord pris avant l'échéance du débat parlementaire renforcerait la crédibilité de la commission en montrant sa capacité à traiter les problèmes rapidement. Il comprend les réticences du SNSE compte tenu de la situation du marché, mais souligne que, compte tenu du développement croissant des supports, seul un accord global est de nature à préserver les équilibres et les intérêts de chacun des collègues ; il souligne également que les consommateurs devraient participer à la construction de ce compromis.

M.Chite comprend le souci des ayants droit mais il faut également comprendre que la décision sur le DVD constitue désormais une urgence pour le SNSE. Les négociations durent depuis 18 mois, les argumentaires ont été échangés de façon complète. Dans cette mesure il ne voit pas ce que trois mois apporteraient de plus ! La proposition de lier la décision sur le DVD à celle sur les nouveaux produits n'est pas raisonnable compte tenu du temps nécessaire pour mener des études d'usages. C'est mettre sous caution la baisse de la redevance du DVD dans le cas où elle ne serait pas compensée par des revenus supplémentaires sur les autres supports.

Le président relève que le SNSE n'obtiendra pas une décision isolée sur le DVD : les ayants droit sont aussi en droit d'attendre des garanties sur la conduite des négociations sur l'assujettissement des nouveaux supports. Il n'y a pas de désaccord de fond, la commission est proche d'un compromis à condition que chacun fasse des efforts pour régler les questions de modalités.

M.Dourgnon relève qu'en terme de méthode, les consommateurs ne peuvent accepter qu'il y ait toujours deux poids deux mesures : on applique une méthode à la hausse quand c'est à l'avantage des ayants droit, mais lorsqu'il s'agit d'une baisse on doit lier les négociations avec un élargissement de l'assiette de sorte qu'il s'agira d'une décision neutre pour les ayants droit. Depuis 2000, le rythme de travail de la commission a permis l'assujettissement d'un nombre croissant de matériels parfois même avant leur mise sur le marché. Dans cette mesure, il ne comprend pas que les ayants droits refusent une démarche consécutive d'autant plus que globalement la rémunération progresse à un rythme relativement élevé.

Mme Wahl attire l'attention sur le fait que lier les deux négociations signifierait que les nouveaux supports soient traités dans un espace temps de trois mois. Ce délai est trop court pour une étude d'usage et discriminatoire par rapport au temps de traitement consacré par la commission pour les autres supports.

Le président souligne qu'il s'agit désormais de rechercher un compromis ce qui signifie que chaque partie fasse des concessions. La commission est proche d'un accord mais si chacun reste bloqué sur des oppositions de principe il se verra obligé de noter un constat de désaccord.

M.Desurmont fait tout d'abord observer que contrairement à certains propos tenus, la rémunération sur le DVD n'est pas excessive. Elle est justifiée et les ayants droit en ont fait la démonstration argumentée. On demande aujourd'hui aux ayants droit de faire un effort pour baisser la rémunération sur les DVD afin de faciliter le développement du marché. Cet effort, ils sont disposés à l'envisager mais seulement à partir du moment où il y a aussi une contrepartie, laquelle est légitime car il ne s'agit que d'assujettir des supports à la rémunération qui doivent l'être. De ce point de vue, la seule garantie est d'avoir un accord global. Les ayants droit ont été échaudés lors de la négociation sur les disques durs intégrés aux décodeurs et aux baladeurs, qui a duré 18 mois malgré un engagement formel de la commission d'aboutir dans les trois mois ! Il souligne que les ayants droit ont fait une proposition d'ouverture et n'entendent depuis que des objections. Ils ne voteront pas une décision limitée au DVD, l'objectif est d'arriver à un consensus qui soit dans l'intérêt de tous, pour cela la commission doit

s'imposer une contrainte de trois mois pour régler les problèmes. Ce délai n'est pas irréaliste et si la commission n'y arrive pas il sera toujours temps que chacun prenne ses responsabilités.

M.Chite souligne que les industriels sont d'accord pour ouvrir les négociations sur les nouveaux supports, le problème est une question de temps : pour sa part il ne voit pas comment mener une étude sérieuse en trois mois. En revanche l'étude sur le DVD est finie, il n'y a plus d'autre argument à apporter et la démarche qui serait de l'associer aux autres négociations n'est pas très saine. Il propose plutôt d'adopter une démarche en deux étapes : décider de baisser les taux du DVD de 1,59 à 1,20 dans un premier temps puis de 1,20 à 1 euro dans un second temps.

M.Rogard souligne que les ayants droit se sont ralliés à la proposition du président ce qui implique un effort considérable de leur part car la rémunération actuelle sur le DVD est justifiée. Les ayants droit ont d'ailleurs démontré que pour l'audiovisuel les rémunérations actuelles sont dans l'environnement numérique inférieures à ce qu'elles étaient dans l'analogique. La proposition faite par le président permet de parvenir un à compromis permettant à chacun de sortir par le " haut ", les négociations sont enserrées dans un délai très court et dans ce cadre il ne comprend pas certain " braquages ".

Le président avoue ne pas comprendre le raidissement de la position du SNSE. Les ayants droit sont ouverts pour une baisse de la rémunération du DVD et le SNSE est d'accord sur l'étude des nouveaux supports . La contrainte de délai est de trois mois soit un mois de plus par rapport à une décision sur le DVD.

M.Sauvanaud précise que le SNSE est d'accord pour étudier les nouveaux supports mais qu'il faut qu'il soit clairement acté que : 1° il ne peut s'engager que sur ses propres produits et non pour les autres ; 2° il ne s'agit pas de négocier en terme de " donnant- donnant ". Les marché des supports amovibles hybrides est extrêmement divers en prix, en capacité en utilisations et aujourd'hui personne ne peut dire quelle est la part d'utilisation en copie privée. Pour sa part il est prêt à voir dans quelle mesure le SNSE pourrait répondre favorablement au compromis proposé par le président mais ne peut s'engager sur un résultat.

M.Dourgnon relève que l'UFC-Que Choisir n'acceptera pas de " paquet " : les consommateurs ont fait des concessions. Le taux de 1,59 € est explosif tandis que le montant global est sur une courbe de croissance assez élevée. Il faut sortir de cette logique inflationniste. Les consommateurs souhaitent également qu'il y ait des contreparties au prix payé pour la rémunération en terme de possibilité de copier ce qui dans le contexte des mesures techniques n'est pas gagné pour les consommateurs .

Le président prend note de ce désaccord. Il ne comprend pas la raison de cette position et indique que dans un compromis chacun fait des concessions et que la seule concession faite par l'UFC se résume finalement à accepter la baisse des DVD. Il demande au SNSE s'il est possible que la commission acte aujourd'hui un accord pour conduire d'un même pas les négociations sur le DVD et celle sur les nouveaux supports avec l'engagement d'aboutir à un résultat dans les trois mois.

M.Sauvanaud expose qu'à ce stade il ne peut s'engager sur la conclusion des discussions, la seule promesse qu'il puisse faire est celle de faire son possible pour y contribuer efficacement et en tout état de cause il ne s'agira pas de compenser la perte des uns avec l'assujettissement des autres.

M.Chite appuie ses propos et répète qu'il a quelques réserves sur le fait que certains de ces produits soient assujettis à la redevance. En revanche il y a certainement d'autres produits dans l'environnement audiovisuel qui mériteraient d'être assujettis. En tout état de cause le SNSE ne pourra préjuger les décisions que la commission pourra prendre sur les nouveaux formats.

M.Desurmont relève que lors d'une précédente présentation le SNSE exposait que les cartes mémoires et les clefs USB figuraient parmi les supports éligibles à l'extension de la rémunération !

M.Rogard fait observer qu'il propose justement une démarche globale qui va dans le sens du SNSE puisqu'elle inclut le DVD et les autres supports. Il n'y a donc pas de désaccord de fond. Il souligne qu'il convient aussi de faire preuve d'honnêteté intellectuelle et rappelle que les discussions sur les taux d'usages ont toujours été de bonne foi. D'ailleurs les ayants droit ont accepté de ne pas assujettir les supports qui ne servaient pas à la copie d'œuvres protégées tels que les supports de caméscopes. Le président relève que le sujet de l'extension aux nouveaux formats n'est pas si nouveau puisqu'il figurait déjà à l'ordre du jour de la séance d'avril 2004. Les décisions peuvent se prendre rapidement si tout le monde est accord et disposé à y travailler rapidement. C'est pourquoi il faut que l'information promise circule rapidement.

M.Chite indique que le SNSE convoquera une réunion extraordinaire pour soumettre à ses adhérents la démarche proposée par le président. Il confirme qu'il présentera dès la prochaine séance un panorama des produits en volume et en capacités concernant les nouveaux supports amovibles.

M.Desurmont demande s'il est possible que les informations dont disposent les industriels soient communiquées aux ayants droit avant la prochaine réunion ce qui permettra de gagner en temps et en efficacité.

Le président clôt ensuite les débats. Il remercie les membres de la commission et indique qu'il espère que les semaines qui viennent vont être mises à profit pour préparer un travail constructif. Il signale par ailleurs que la prochaine séance aura lieu le 7 décembre après midi et que faute de salle disponible à cette date au ministère de la culture il se verra obligé de demander l'hospitalité aux membres de la commission.